Educação e Produtividade na área rural

Documento de trabalho, 1975

Simon Schwartzman

Educação e Produtividade na Área Rural Brasileira é uma pesquisa piloto realizada pela Escola Brasileira de Administração Publica da Fundação Getúlio Vargas com o apoio institucional e dentro do marco do grupo de trabalho de ECIEL sobre Educação e Desenvolvimento na América Latina. A equipe de pesquisa é formada por Simon Schwartzman (coordenador), Márcia Bandeira de Mello Leite Nunes, Rafael Bayce Garcia Lagos, Vera Wrobel e Jane Selma de Lacerda Correia (assistente administrativa).

Educação e Produtividade

O objetivo deste texto é colocar alguns problemas conceituais relativos ao estudo, em vias de preparação, sobre educação e produtividade na área rural. O ponto de partida é o modelo interpretativo de tipo econômico, hoje em dia amplamente utilizado, que tende a examinar a educação como um bem de capital, em princípio determinável em suas dimensões de custo, produtividade, etc. O objetivo é colocar esta abordagem dentro de um contexto conceitual presumivelmente mais amplo, que ajude talvez a entender porque as chamadas "teorias de capital humano" têm encontrado dificuldades em sua aplicação

em países como o Brasil, e possa também sugerir outras estratégias de policy na área de investimento educacional.

Vale a pena expor, muito resumidamente, os conceitos básicos da teoria de capital humano.[1] Existe uma série de fatos que mostram que o nível educacional tem uma relação direta com a produtividade, quer no nível individual - correlação entre escolaridade e renda - quer no nível macroeconômico - a importância do fator educacional na explicação de níveis e taxas de crescimento econômico. É principalmente a partir desta análise macro que Theodore W. Schultz propõe sua teoria do capital humano, indispensável, segundo ele, para o entendimento adequado de fenômenos tais como a recuperação europeia no pós-guerra, a dificuldade dos países subdesenvolvidos em absorver adequadamente capitais importados, etc. A educação e vista, neste contexto, como um investimento, e como tal incorporada à teoria econômica geral:

> "É uma etapa da maior importância em direção a uma teoria geral, em que todos os recursos de investimento são englobados e vinculados destinatariamente de acordo com o padrão econômico significativo estabelecido pelas taxas relativas de rendimento, diante de oportunidades alternativas de investimento" (p.14).

Este conceito ampliado de investimento em capital inclui a educação formal, a pesquisa tecnológica, os gastos de saúde, enfim, todas aquelas atividades que conduzem a uma melhoria de qualidade do componente humano, e, consequentemente,. da produtividade do sistema econômico. O poder explicativo atribuído a este conceito por. Schultz, é enorme, indo desde os fenômenos de crescimento macroeconômicos referidos acima até diferenças em rendimentos entre grupos sociais distintos, em função de raça, idade, sexo, nacionalidade, etc. Referindo-se a estudos feitos nos Estados Unidos, ele afirma que

> "Dado que tais índices diferenciais de rendimentos correspondem a diferenciais correlatos n campo da educação, eles sugerem fortemente que um é consequência do outro". E, mais adiante: "As grandes diferenças de rendimentos parecem refletir, antes, principalmente, as diferenças em saúde e na educação (p.35/6).

---

[1] Theodore W. Schultz, *O Capital Humano*, trad. de Marco Aurélio de Moura Matos (Rio de Janeiro, Zahar, 1973).

Se isto fosse assim, a educação seria uma grande panaceia para os problemas de subdesenvolvimento e desigualdade social; e mais ainda, se fosse possível estabelecer a produtividade específica da educação por nível e setor da sociedade, teríamos critérios para orientar os investimentos públicos e privados em educação no país, de maneira a maximizar os valores de riqueza e equidade social. Daí, evidentemente, o grande interesse pela teoria do capital humano.

Existem polêmicas e discussões a respeito desta concepção, e me referirei, aqui, somente a duas dificuldades que são mais especificamente relacionadas com o que nos interessa. Primeiro, ainda que diferenças em saúde e educação expliquem uma boa parte da variância em rendimentos entre grupos étnicos e regionais nos Estados Unidos, mesmo naquele país as diferenças devidas. a fatores não econômicos. tendem a permanecer quando os controles por educação e saúde são introduzidos. A correlação positiva entre renda e idade, até certo limiar, pode corresponder efetivamente ao acréscimo de conhecimento que as pessoas adquirem durante sua vida profissional, mas também correspondem a fatores de "seniority" que são amplamente usados como critérios de remuneração e têm pouco a ver, em princípio, com capacidade.[2]

Isto nos leva ao segundo problema que é mais básico: a suposição de que existe uma relação clara entre renda e produtividade, fazendo com que aquela possa servir de "proxy" para a mensuração desta, no caso do capital humano. Outros fatores permanecendo constantes, o fato de que uma pessoa triplique sua renda em função de mais cinco anos de escolaridade significa que sua capacidade produtiva também aumentou três vezes? Do ponto de vista individual, sem dúvida; do ponto .de vista do produto de seu trabalho, a coisa se torna extremamente complicada. A maneira clássica de resolver este problema, na impossibilidade de mensuração direta do produto físico, consiste em supor que o produto se mede pelo seu valor no mercado, e que o mercado tende a corrigir distorções e defasagens quando visto em termos agregados e a longo

---

[2] "Seniority" é um dos componentes do que Piore, entre outros, denomina " costume", e que corresponde a práticas rotineiras e não necessariamente racionais por parte dos trabalhadores: "In the modern work place, there is a dual allegiance to the morality of costume on the one hand and the individualistic ethic of the market place which sanctions management's pursuit of economic efficiency and the individual's pursuit of his own welfare on the other hand" (M. J. Piore, "Fragments of a 'Sociological ' Theory of Wages", *The American Economic Review*, LXIII, 2, May, 1973 (Papers and proceedings of the 85th Annual Meeting of the A.E.A.). Voltaremos a este tema mais adiante.

prazo; e que, assim, a renda real é, efetivamente, a medida adequada e única possível da produtividade de uma determinada atividade ou incremento de investimento deste ou daquele tipo.

No entanto, a existência de diferenciais de salário tão distintos entre níveis educacionais de um país a outro e de um grupo socioeconômico e cultural a outro fazem supor que existe mais que um diferencial implícito de produtividade entre os diversos níveis educacionais. Grande parte da justa indignação dos movimentos de "Women's Lib" se baseia na constatação de que as mulheres, independentemente de seus níveis de educação, tendem a ter salários inferiores aos dos homens. No meio brasileiro, a remuneração obtida por pessoa de educação universitária tende a ser cerca de 6 vezes[3] superior à remuneração de uma pessoa de educação primária; este fator não é superior a dois ou três nos países mais desenvolvidos.

Ainda nestes casos seria possível argumentar dizendo que, no caso das mulheres , trata-se de uma "discriminação" ou "defasagem", enquanto nos casos das diferenças por educação se trataria de uma consequência da escassez de pessoal de nível universitário dos países subdesenvolvidos. Ou, vendo a coisa por outro lado, que existem 'fatores institucionais" - sindicatos, leis sociais, partidos políticos - que elevariam a renda dos trabalhadores acima de sua produtividade real. Para ambos os casos, o economista liberal clássico tem a mesma solução: terminar com as discriminações positivas e negativas, acabar com as discriminações por sexo, educação ou sindicalização, acabar com as restrições às mulheres, assim como com as leis sociais que garantem salários mínimos, mecanismos de contratos coletivos, etc. Ou, em outras palavras: a instauração do ideal da sociedade de mercado aberto e puro. O problema é que este tipo de sociedade não existe em nenhum lugar conhecido no mundo, e seria realmente um pouco sem sentido forçar o desenvolvimento de sociedades como a brasileira no sentido de se adaptar à perspectiva teórica acima esboçada. O que é necessário, evidentemente, é um modelo interpretativo e analítico que tome mais em conta a realidade tal como ela é.

---

[3] Por exemplo, a renda mediana de homens entre 30 e 40 anos de idade com quatro anos de escolaridade era de Cr$ 271,03 cruzeiros em 1970, contra 1.586,00 para homens do mesmo grupo etário e 17 anos de escolaridade, de acordo com o censo brasileiro de 1970.

Críticos da análise econômica muitas vezes enfatizam as funções de transmissão de valores, da formação humanista, do desenvolvimento do espírito crítico, da mente aberta e criadora, que estariam sendo perdidas na análise meramente economicista da educação. Schultz concede, naturalmente, que nem toda a educação é orientada no sentido de aumento de produtividade, e por isto considera que existe também uma busca da educação como elemento de consumo, e não somente como investimento em capital.

Entretanto, um exame mais apurado das funções da educação meramente formal (aprender "bem" a língua, saber colocar os pronomes, possuir as informações de cultura julgadas necessárias, e, claro, ter o diploma) no esforço de mobilidade entre estratos em mercados de trabalho segmentados mostra claramente que o termo "consumo " não dá conta de todo o fenômeno. Existe uma grande parte do sistema educacional que não está voltada nem para a produção (que consistiria em proporcionar *skills* específicos para o desempenho de funções) nem para o consumo (por exemplo, aprender literatura pelo lindo que é), e sim para a aquisição de certas maneiras de ser e certos símbolos sociais que permitem o acesso a outros estratos sociais ou segmentos protegidos do mercado de trabalho.

Vale a pena insistir neste ponto. Se a educação indubitavelmente "aumenta" a renda dos indivíduos, tal como se pode ver em pesquisas *cross-section*, isto não significa necessariamente que o aumento global da educação de uma população dada aumentaria seu produto global. É possível supor, por exemplo, que um aumento generalizado da educação simplesmente aumentaria os requisitos educacionais dos candidatos aos empregos disponíveis, mantendo o nível de renda da população, assim como sua distribuição, inalterados. Para que o aumento da educação gerasse, efetivamente, aumento da riqueza, deveria ser necessário, primeiro, que o incremento em educação consistisse em incrementos em *know-how* especificamente necessário para a melhoria das atividades produtivas, e, segundo, que o sistema econômico tivesse condições de absorver efetivamente e utilizar este potencial de *know-how* acrescido. Exemplos contrários - populações rurais que se alfabetizam e imigram, universitários que devem abandonar seu país por falta de aproveitamento adequado, padrões de seleção para empregos baseados

em requisitos superiores às necessidades da tarefa - são conhecidos demais para que estas dificuldades não sejam tomadas em consideração.

Mercados de Trabalho Segmentados.

Esta problemática tem sido vista recentemente dentro da economia no contexto das pesquisas e discussões sobre "mercados de trabalho segmentados", ou mercados duais. Um excelente sumário desta literatura é o apresentado por Andrea Calabi, Ricardo Lima, Adres Uthof e Paolo Zaghen.[4] Primeiro, existe a constatação de que existem mercados de trabalho duais, ou segmentados, que se caracterizam entre outras coisas por diferenciais significativos de renda e dificuldades de passagem de um mercado a outro. Um destes mercados, denominado "primário", é ao mesmo tempo moderno, de tecnologia relativamente alta, salários relativamente altos, e também de relativa estabilidade de emprego, possibilidades de carreiras profissionais e promoções por antiguidade. O outro, "secundário", é mais "tradicional", *labor intensive*, de baixa tecnologia, alto *turnover*, pouca estabilidade e flutuação das condições de emprego.

O que chama a atenção nesta lista de características é que o mercado "primário" é, ao mesmo tempo, o mais moderno (e por isto aquele onde, de acordo com as concepções econômicas liberais, impera a racionalidade provocada pelas leis do mercado) e o mais protegido por mecanismos institucionais de todo tipo, desde os mais informais (contatos sociais, estigma e preconceitos contra os de baixo) até os mais formais (legislação protetora e requisitos de credenciais educacionais). O mercado de trabalho "secundário", por outro lado, é ao mesmo tempo o mais tradicional, menos incorporador de tecnologia, etc., mas é também aquele em que os mecanismos de mercado operam de forma desinibida na alocação da mão- de-obra.

As explicações para a formação destes mercados de trabalho múltiplos são várias. Em um extremo, há quem considere a segmentação como o resultado de uma técnica maquiavélica do capitalismo monopolista para impedir a união da classe operária. Sem endossar esta visão conspiracional, Calabi e outros concordam que se trata, essencialmente, de um desenvolvimento interno do sistema capitalista:

---

[4] *Dual Labor Market in Latin America An Empirical Test* (mimeo, Berkeley, Nov. 1974).

> "The thrust of our argument is that the development of the capitalist mode of production dynamically generated a dichotomization of the industrial structure which in turn originated and intensified major differences and dissimilar behavior in the labor force, These differences then become effective barriers to mobility which further entails the access of secondary workers to primary jobs, sustaining the divergent development of labor market segments in a way that facilitates the operations of capitalist institutions" (p. 12-13).

Ainda que geradas, por assim dizer, endogenamente, pelo sistema capitalista, esta fragmentação se escora em "arranjos institucionais" que protegem certos grupos de trabalhadores em relação aos demais, e fazem com que, em última análise, as posições que as pessoas ocupam no mercado de trabalho não sejam simples funções de suas opções individuais em um contexto de competitividade. Daí a conclusão:

> "We believe that more attention should be paid to the role of institutional arrangements that constraint the manifestation of individual choices" (p.25).

A relação entre esta discussão e o tema da educação é íntima, já que o nível educacional é praticamente o único canal aberto para a mobilidade entre segmentos do mercado de trabalho. Ainda que pesquisas de vários tipos tendam a demonstrar, repetidamente, que as chances de promoção social através da educação são muito baixas para os que não têm um *background* econômico e social adequado, ainda assim este canal é importante quando a economia se expande e o sistema educacional se expande ainda mais aceleradamente. Isto significa que o esforço de buscar subir a ladeira educacional é racional, do ponto de vista individual, e deve ser feito da maneira mais fácil possível, que permita, por exemplo, o exercício concomitante de uma atividade profissional lucrativa. Daí a demanda por ensino secundário e universitário noturno, e as pressões para reduzir ao máximo as exigências de conhecimento e aprendizagem nestes cursos. 'Trata-se de uma opção extremamente lógica e racional, do ponto de vista individual, ainda que do ponto de vista social e agregado o custeio deste tipo de cursos possa ser altamente questionável.

Creio que a esta altura dois ou três pontos já estarão suficientemente esclarecidos. Primeiro, a educação é, sem dúvida, forte correlato de renda, e por isto, em situações de expansão do sistema educacional e da economia, deve sem também um meio importante de mobilidade. Segundo, esta mobilidade, que é efetivamente buscada, não se faz

necessariamente por aumentos na capacidade produtiva das pessoas. Isto porque, terceiro, a fragmentação dos mercados de trabalho implica que existem critérios não econômicos que definem a natureza da renda proporcionada aos trabalhadores de cada fragmento.

As Transformações no Campo: Sistemas de Mercado e outros Sistemas.

Já aqui os modelos explicativos de tipo estritamente econômico entram evidentemente em dificuldade, mesmo quando fazem uso da introdução de variáveis políticas e institucionais no conflito de interesses gerado pelo desenvolvimento capitalista. Talvez seja mais conveniente buscar um marco conceitual mais amplo, que não trate conceitos tais como "fatores institucionais", "legislações protetoras", "sistema de status", "sistema de grupos informais", etc., como variáveis a serem, se necessário, mantidas como exógenas, e, se possível, eliminadas dos modelos explicativos e até mesmo, quem sabe, da realidade "lá fora".

Esta perspectiva mais ampla, acredito, nos foi proporcionada há cerca de 30 anos por Karl Polanyi, a quem vale a pena citar em certa extensão:

> "Though human society is naturally conditioned by human factors, the motives of human individuals are only exceptionally determined by the needs of material want-satisfaction. That nineteenth century society [in Europe] was organized on the assumption that such a motivation could be made universal was a peculiarity of the age" (p.153). "Purely economic matters such as affect want-satisfaction are incomparably less relevant to class behavior than questions of social recognition. Want-satisfaction may be, of course, the result of such recognition, especially as its outward sign or prize. But the interests of a class most directly refer to standing and rank, to status and security, that is, they are primarily not economic but social".[5]

Não é fortuita a referencia a Polanyi, já que sua obra clássica sobre a grande transformação da sociedade ocidental promovida pelo liberalismo capitalista tem como pano de fundo a análise das profundas transformações sofridas pela sociedade inglesa neste processo, principalmente através do deslocamento de grandes massas populacionais das áreas murais para os núcleos urbanos industrializados. Ele refuta com energia alguns autores de historia econômica que defendiam a tese de que, na realidade, as condições

[5] . Karl Polanyi, *The Great Transformation* (Beacon Press, 1971; pri meira edição, 1944), p.153.

dos trabalhadores ingleses eram melhores no novo contexto industrial que na sociedade rural anterior, se medidas estas condições por níveis de renda e simples crescimento demográfico. Para ele, o que houve foi uma destruição catastrófica do tecido social inglês, pela introdução violenta dos mecanismos de mercado e a transformação da capacidade produtiva das pessoas em força de trabalho em um mercado moderno. "How could there be social catastrophe where there was undoubtedly economic improvement?" perguntariam estes autores. "Actually, of course", responde Polanyi, "a social calamity is primarily a cultural not an economic phenomenon that can be measured by income figures or population statistics" (p.157).

Estaremos de volta à contradição já sugerida a princípio e aparentemente superada entre educação como " investimento" ou "consumo"?

Longe disto. Quando Polanyi fala de cultura ele não se refere a consumo, ao verniz que dá estilo à aristocracia ou ao folclore que dá cor e tipicidade ao povo, e sim, coisas bastante mais profundas e básicas, indicadas na primeira citação acima: status profissional, segurança física e econômica, a forma de vida, o âmbito de existência das pessoas, a estabilidade de seu meio ambiente. . . Estas são as coisas que a introdução do mercado na área rural vem ameaçar e, em última análise, destruir ou alterar profundamente, ao transformar a propriedade da terra e a atividade do trabalho em mercadorias em disputa do melhor postor.

O ponto crucial da análise de Polanyi, que tem uma implicação direta no tema das funções da educação na área rural (mas também no contexto urbano), tem a ver com o conceito de mercado. Segundo ele, a transformação mais drástica trazida à sociedade inglesa pela revolução industrial é a implantação de um mercado generalizado, ou, mais especificamente, a transformação do trabalho em força de trabalho, em mercadoria, assim como a transformação da terra em bem negociável. Este foi um movimento que se tornou, historicamente, irresistível, mas teria sido um fenômeno peculiar da implantação do capitalismo liberal durante, principalmente, o século XIX, que teve que romper caminho através `as "Poor Laws" inglesas que buscavam, infrutiferamente, defender as populações dos rigores do mercado competitivo do capitalismo nascente.

Transplantada esta discussão clássica para o contexto brasileiro e, mais geralmente, Latino-americano, ela nos permite discutir com maior perspectiva teórica o papel da educação em nosso meio. Um modelo conceitual já bastante refutado, mas ainda muito utilizado, tende a considerar o setor rural tradicional como, essencialmente, pré-capitalista, fora do mercado, de baixa produtividade e capitalização, e, correspondentemente, baixa educação. Isto contrastaria com o setor industrial urbano que seria monetizado, moderno, de mercado, de produtividade e capitalização mais altos, e utilizando, em geral, mão-de-obra mais qualificada. De acordo com esta perspectiva, a introdução da educação nas áreas rurais tradicionais teria como função introduzir aqueles conhecimentos e habilidades que permitissem a passagem de uma economia de subsistência, não monetária, etc., a uma economia moderna - basicamente, que permitisse que o setor rural se integrasse ao mercado capitalista moderno.

Esta perspectiva implica considerar que o homem do campo permanece fora do setor moderno da economia, essencialmente, por falta de qualificação, ou seja, pelo valor mínimo de sua força de trabalho, e que a educação viria a suprir esta deficiência; por implicação, isto seria ao mesmo tempo desejável para a sociedade como um todo, e o objetivo buscado pelos que buscam educação para si e para seus filhos.

Educação e Posição Social.

Esta utilização do modelo de mercado não leva em consideração que, como observava Polanyi .para a Inglaterra, este é tão somente um sistema possível de relacionamento e interação entre as pessoas, mas não necessariamente o único, nem o mais desejável, quer do ponto de vista da racionalidade individual, quer do ponto de vista da racionalidade do sistema social como um todo. Max Weber, de forma muito mais sistemática, nos proporciona um contraste nítido entre o sistema de estratificação de "classes", baseado na posição que as pessoas ocupam no mercado, e o sistema de "status", baseado na distribuição das pessoas pela sociedade através de critérios de prestígio[6]. Enquanto que o sistema de mercado é estratificado por critérios de *aquisição* de bens e recursos, o

---

[6] É importante notar que o uso que Weber faz do termo classe é bem restritivo, referido especificamente a relações de mercado, en quanto que Polanyi usa a palavra em um sentido bem mais amplo e usual da expressão. Max Weber, "Class, Status and Power", in Gerth e Mills, *From Max Weber - Essays in Sociology* (Oxford, 1947).

sistema de "status" se caracteriza pôr critérios de *adscrição* de posições de poder e prestígio que não estão, em principio. sujeitas a flutuações da fortuna. Mais importante que a distinção formal entre os dois sistemas de estratificação, no entanto, é a compreensão das relações entre eles. O sistema liberal capitalista "puro" tende a ser regido essencialmente pelas leis do mercado, os sistemas chamados "tradicionais", ou corporativos, pelos sistemas de status; mais ainda, existiria uma tendência natural de grupos sociais ascendentes a impor o sistema de classes sobre o de "status", e uma tendência de setores bem estabeleci dos ou sob ameaça de deslocamentos sociais graves de se escudarem em sistemas adscritos e imunes aos critérios de mercado.

Qual o papel da educação em todo este processo? Normalmente a educação, em suas diversas formas (educação informal, supletiva, escolarização, etc.) tende a funcionar como sistema de transmissão de símbolos, linguagem, esquemas conceituais interpretativos e habilidades necessárias para o desempenho das funções sociais em seu sentido mais amplo. Em uma sociedade estática, o sistema educacional simplesmente transmite., ou, de acordo com o jargão sociológico, "socializa" as novas gerações de acordo com a cultura dos pais, tomando esta expressão no sentido mais amplo, antropológico, do termo. Suponho que, em termos econômicos, isto equivaleria a dizer que a educação é essencialmente um custo de reposição de capital, não implicando por isto em novos investimentos. Mais importante do que isto, no entanto, é o fato universalmente comprovado de que o melhor preditor isolado da educação dos filhos é o nível educacional dos pais, o que significa que este investimento é essencialmente um gasto na manutenção do *status quo* familiar, do ponto de vista de sua posição na sociedade.[7]

---

[7] A idéia de "preditor" implica uma correlação simples, mas de nenhuma forma uma relação de causalidade. Ao contrário. estudos de causalidade tendem a mostrar que o efeito da educação sobre a renda, quando independente do *background* socioeconômico do indivíduo, tende a ser negligível: "The fact that inequality of educational opportunity accounts for considerably less than half of the correlation between sócio-economic background and income cautions us to question the optimism of those who assert that significant progress towards equality of opportunity can be achieved thorough educational reforms alone". Samuel Bowles, "Understanding Unequal Economic Opportunity", *The American Economic Review*, 53, 2, p.346-356).

Em sociedade em mudança, no entanto, a educação aparece como um elemento de mobilidade, principalmente de tipo intergeracional. Não significaria isto, que nestas sociedades, o sistema educacional deixaria de ser predominantemente orientado para a manutenção do sistema de status, passando a servir de capacitação para o melhor posicionamento no sistema de classes, ou seja, no mercado?

Não necessariamente. O fato de o sistema de status ser definido pôr critérios de prestígio, que tendem a ser usualmente adscritos, não significa que não exista mobilidade entre estratos, e que, sistemas de competitividade em nível individual não possam existir para esta mobilidade. Discernir, empiricamente, se um sistema educacional se orienta para um ou outro tipo de estratificação social pode parecer uma operação complicada e difícil, mas suas implicações são da maior relevância. É bastante conhecida, por exemplo, a tendência de certos grupos de emigrantes de baixa educação em proporcionar um nível educacional alto aos filhos (judeus e irlandeses nos Estados Unidos, chineses expatriados na Ásia, japoneses no Brasil). Caracteristicamente, a primeira geração de imigrantes se dedica a atividades comerciais, ocupando-se, pois, no setor terciário capitalista moderno; seu objetivo para os filhos, no entanto, é a profissão liberal clássica (medicina, direito, engenharia), que lhes proporciona um nível mais alto de renda, mas, principalmente, os retira do mercado. Não se trata, evidentemente, de que não exista competitividade dentro das diversas categorias profissionais, mas estas são, basicamente, profissões protegidas e reguladas corporativamente, capazes de impor à sociedade seu nível de remuneração, e, fundamentalmente, seus membros possuem características profissionais que, uma vez adquiridas, passam a pertencer adscritivamente a seu possuidor, não sendo, em princípio, transferíveis ou comerciáveis no mercado.

Isto mostra que não se deve confundir sistema de mercado com sistema de mérito, ainda que os dois se caracterizem pela competitividade por posições. Todo sistema de mercado competitivo é, por definição, um sistema de mérito, já que cada qual recebe a remuneração que "merece " em função dos recursos produtivos de que dispõe, em competição com os demais. Entretanto, é possível pensar em vários sistemas de mérito que funcionam fora do mercado. O exemplo clássico, estudado por Weber, é o do mandarinato chinês. De acordo com o sumario que nos proporciona Bendix,

> "Government officials constitute the ruling stratum in China for more than two thousand years. Literary education was the yardstick of their social prestige and basic qualification for office. But although they were proficient in ritualism, the Chinese literati were a strong status group of educated laymen, not ordained priests or ministers. They also were not a hereditary social group like the Brahmins of India, for their position rested in principle upon their knowledge of writing and literature, not their birth. Scholars had the same high prestige regardless of their social origins, though access to the requisite education depends for the most part upon the wealth of the family. Still it was not the ancient lineage of a family that was decisive in this respect".[8]

Esta situação de acesso a posições de status através de um sistema de mérito não é somente uma peculiaridade chinesa. Weber via claramente sua manifestação contemporânea nas sociedades modernas altamente burocratizadas:

> "The development of the diploma from universities, and business and engineering colleges, and the universal clamor for the creation of educational certificates in all fields make for the formation of a privileged stratum in bureaus and in offices. Such certificates support their holder's claims for intermarriages with notable families... claims for a 'respectable' remuneration rather than remuneration for work done, claims for assured advancement and old-age insurance, and, above all, claims to monopolize socially and economically advantageous positions".[9]

Em resumo, a educação pode ser um sistema de recrutamento competitivo, seja para o mercado de trabalho (no sentido Weberiano do termo), seja para o sistema de status, seja um pouco para cada. As análises de Polanyi e Weber deixam claro que não há regra de precedência pré-definida de um sobre o outro, nem lógica nem histórica. Na realidade, Polanyi mostra como uma série de leis e mecanismos de proteção ao trabalhador, saúde pública, condições de trabalho nas fábricas, seguro social, associações de comércio, criação de serviços de utilidade pública, etc., foram gradualmente sendo introduzidos em vários países como reações aos efeitos devastadores do capitalismo primitivo de mercado.[10] Em outros países, como a Rússia e o Japão, por exemplo, o capitalismo de

---

[8] . R. Bendix, *Max Weber - An Intellectual Portrait*, Doubleday, 1960, Anchor Books ed., 1962), p. 116-7.

[9] Max Weber, em Gerth e Mills, ed., From *Max Weber Essays ïn Sociology*, p. 231 (citado por Bendix, *Max Weber*, p.461).

[10] *The Great Transformation*, p. 147.

mercado nunca chegou a abranger a totalidade do sistema social e produtivo, ficando sempre subordinado a um centro político forte e de bases sociais próprias e autônomas.[11]

Uma ultima contribuição conceitual que vale a pena ser introduzida aqui é a proporcionada por Albert Hirschman em seu pequeno e já clássico livro *Exit, Voice and Loyalty*.[12] Essencialmente, o que Hirschman nos proporciona é uma ponte conceitual entre a análise econômica e a análise política e social. Como explicar o mau funcionamento de firmas, instituições, corporações e governo? A análise econômica explica a eficiência das firmas pelas pressões do mercado, ou seja, pela capacidade que têm as pessoas (compradores, usuários, empregados) de buscar melhores produtos, preços ou salários em outras firmas mais eficientes. Daí a "morte" natural dos ineficientes, e o aspecto reconhecidamente "sadio" do capitalismo competitivo.

Em situações de monopólio - monopólio de produtos, de mercados de trabalho, de preços controlados ou cartelizados - passaria a imperar a lei geral da entropia, não fossem outros mecanismos, já estes políticos e sociais, a operar: o protesto, a pressão organizada dos consumidores ou trabalhadores, as demandas de grupos sociais interessados: *Voice*. Finalmente, o terceiro conceito, lealdade, que permite a postergação da opção de *Exit* em situações semiabertas, dando assim base para os mecanismos de *Voice* se manifestarem.

É possível pensar no esquema analítico de Hirschman em termos dos conceitos de Weber e Polanyi, e ver como todos os três insistem no mesmo tema: na consideração da racionalidade econômica caracterizada pelos mecanismos de mercado como um "momento" analítico no estudo da sociedade, (Weber, Hirschman), assim como um "momento histórico" peculiar do capitalismo competitivo nascente (Polanyi). E a ênfase em uma outra dimensão de análise que tem a ver com "status", prestígio, segurança, reconhecimento, e está relacionada com comportamentos que só fazem sentido em uma ótica social e política.

---

[11] Para uma análise das relações entre o Estado russo e a economia capitalista na época tzarïsta, Cf. R. Bendix, *Work and Authority ïn Industry*, New York, Wiley, 1956. Para o Japão, a análise sobre a industrialização naquele país dada por Barrington Moore, *Social Origins of Dïctatorship and Democracy* (Borston, Beacon Press, 1966).

[12] Albert O. Hirschman, *Exit, Voice and Loyalty - Responses to Decline in Fïrms, Organizations and States* (Harvard, 1970)

Conclusões

É possível chegar a algumas conclusões bastante gerais a respeito dos problemas da educação na área rural brasileira e latino-americana a partir desta discussão, e eu me centraria em dois itens principais.

Primeiro, qual a desirabilidade de um sistema educacional estritamente voltado a satisfação das necessidades de mercado? Toda a literatura mais recente sobre corporativismo e neocorporativismo em países subdesenvolvidos, incluindo o Brasil, coloca em questão a identificação entre modernização, desenvolvimento econômico e sistema de mercado, tanto do ponto de vista histórico quanto - o que é mais importante - do ponto de vista prospectivo.[13] A introdução de um mercado de trabalho monetizado e competitivo em toda a área rural não é a única nem necessariamente a melhor forma de desenvolvimento social e econômico para estas áreas e, consequentemente, para o país. A repetição dos efeitos causados pela revolução industrial inglesa no campo não é necessariamente inevitável nem, muito menos, desejável. Sem querer dar uma solução simplista a problema tão complexo, é bastante claro, por exemplo, que seria importante garantir ao homem do campo uma economia de subsistência autônoma e independente das flutuações do mercado, se se deseja impedir ou reduzir o fluxo migratório para as áreas urbanas marginais e periféricas. Isto não significa manter tecnologias obsoletas e preferir a ignorância à educação, mas sim, por exemplo, garantir a coexistência de tecnologias diferentes e um certo "isolamento" econômico de áreas e unidades rurais em relação ao mercado mais amplo.

Estas não são coisas de simples execução, e chegam a ser inconcebíveis dentro de uma análise que tem como premissa a identificação entre modernização e mercado.[14] Mas é

---

[13] . A literatura a respeito já e bastante ampla. Uma boa visão é a apresentada por Phillipe C. Schmïtter, "Stïll the Century of Corporatïsm?" (*Review of Politics*, Janeiro, 1974). Veja também S. Schwartzman, *Back to Weber - Corporatïsm and Patrimonialism ïn the Seventies* (trabalho apresentado ao Seminário sobre Corporatismo e o Estado Corporativista, Universidade de Pittsburgh, abril de 1974) e, para o *Brasil , São Paulo e o Estado Nacional* (Difusão Europeia do Livro, 1975, no prelo).

[14] Um exemplo vívido da influência das relações entre concepções analíticas e a percepção da realidade nos é dado por Richard M. Morse, em sua utilização de dados demográficos recolhidos por Joaquim Capelo a respeito de Lima, nos fins do século passado: "Capelo habia puesto como título a sus dos sectores ocupacionales, 'nutrición' primaria y derivada, y no 'producción' , mientras que las cifras designadas como 'ingresos' se refierem más precisamente al costo de sostenimiento por parte del organismo social. En otras palabras, Capelo concebía a los habitantes de la ciudad como si estuvieram distribuidos en grupos

necessário, aparentemente, assumir outra ótica e começar a examinar estas alternativas de frente.

O segundo ponto se refere à contribuição de Hirschman. Graças a ela, podemos começar a explicitar um problema importante implícito até aqui: a natureza essencialmente individualista e atomista da ação econômica, em contraste com a atividade essencialmente grupal e social que se desenvolve no âmbito do sistema sócio-político. *Exit* é individual, *Voice* é coletivo. Este contraste está evidente no texto de Piore citado na nota 2, quando ele opõe a ética individualista do mercado à ação do "costume" na determinação dos comportamentos individuais[15]. Até que ponto um destes componentes é "racional", e outro não? É claro que dizer que o "costume". vai contra a ética individualista do mercado, que é baseada na racionalidade do lucro, não significa que ele não seja racional. Por exemplo, é bastante conhecido o comportamento de operários submetidos à remuneração por produtividade relativa, de fixarem tetos de produtividade relativamente baixos, para evitar que sejam sobre-exigidos pelas empresas. Esta atitude grupal pune os que buscam rendimentos demasiado altos, e corresponde a uma atitude perfeitamente racional de defesa grupal.[16]

Nem só a competitividade de mercado tende a ser individualista; a acessibilidade à posição de status por educação tende a ser também altamente individualizada, e a gerar um tipo extremamente retrógrado de atitude: a dos que adquirem alguns poucos traços de escolaridade, e enfatizam as diferenças de status entre si e as posições imediatamente

---

funcionales interdependientes (aunque 'disfuncionales'), alimentándose y siendo mantenidos por el organismo social, y no individualizados estadísticamente por su ocupación, egresos e ingresos. En nuestra época econométrica se pasa fácilmente por alto el hecho de que la filosofía social se refleja en la nomenclatura estadística". (*Lima en 1900*, Instituto de Estudios Peruanos, 1973, p. 45). A nomenclatura de Capelo, tão estranha hoje em dia, não deixa de ter sentido se pensamos em Lima como o grande centro da administração colonial burocrático-patrimonialista espanhola que foi.

[15] É curiosa a redescoberta da variável "costume" nas motivações e comportamentos dos trabalhadores, referida por Piore, que lembra muito a "descoberta" dos grupos informais que serviu de base, à criação da chamada "escola de relações humanas" na sociologia industrial. Ver a respeito Elton Mayo, *The Human Problems of an Industrial Organization (*Macmillan, 1933).

[16] Para um breve sumário dos principais achados da sociologia industrial a este respeito, até a data de publicação, ver B. Berelson e G. Steiner, *Human Behavior An Inventory of Scientific Findings* (Harcourt, 1964), pp. 408-9.

inferiores[17]. É neste nível inferior da ladeira social que as discriminações de status tendem a ser mais fortes, e em que, ao mesmo tempo, a adesão aos valores sociais e aos esquemas conceituais do grupo de referencia é mais forte, gerando assim uma intensa resistência a inovações e uma intensa aderência ao *status quo* local, em todas suas dimensões.

Até que ponto deve a educação a ser proporcionada na área rural incentivar este tipo de valores individualistas, em contraposição a valores de tipo comunitário e relacionados com a modernização de toda a unidade social da qual a pessoa participa, e não somente a de cada indivíduo tomado isoladamente?

A adoção desta perspectiva significaria adotar, como positiva, a alternativa de "Voice" sugerida por Hirschman, Isto significa dar ênfase a uma serie de aspectos sociais e comunitários que conduzissem, em última análise, ao fortalecimento da comunidade local, em termos de produtividade econômica certamente, mas também em termos de criação de laços comunitários, proteção e poder de barganha em relação às pressões dos mercados, tanto de trabalho quanto de produtos agrícolas, valorização ou reavaliação de pautas de comportamento tradicionais, etc.

É claro que este seria um programa muito mais amplo e ambicioso do que se poderia lograr simplesmente com o sistema de educação formal.[18] Mas é claro - e existe suficiente pesquisa empírica para demonstrar isto - que a educação por si só pode lograr pouco quando vem desvinculada de outras medidas politicas e sociais referidas às condições de vida das pessoas.[19] Por outro lado, quando combinada com estes elementos, seu poder de

---

[17] Para uma revisão da literatura e proposições a respeito, Rubén Kaztman, *Educational Expansión as a way of Absorbing Social Strainrs in Latin American Countries*, 1968.

[18] Daí, entre outras coisas, a necessidade de um conceito operacional de educação informal, em que variáveis relativas a interrelações colaterais, por exemplo, relativas ao aprendizado em grupos de iguais, em contraposição ao aprendizado hierárquico das escolas, tenha seu lugar. Várias sugestões a este respeito são apresentadas por Johan Galtung e Veslemy Wiese, *Measuring Non-Formal Education* (University of Oslo, Chair in Conflict and Peace Research, Papers n 14), 1974 (mimeo).

[19] Todas as pesquisas conhecidas sobre educação no meio rural no Brasil confirmam isto. Uma lista parcial inclui Clóvis Caldeira, *Menores no Meio Rural* (Centro Brasileiro de Pesquisas Educacionais, INEP, 1960); Frederick C. Fiegel, *Alfabetização e Exposição a Informação Instrumental entre Agricultores do Município de Santa Cruz do Sul, Rio Grande do Sul* (Porto Alegre, 1969); Tarcísio Quirino, "Educação e Profissionalização na Área Rural do Nordeste", *Revista Brasileira de Estudos Pedagógicos,* 54, out/dez., 1970; Algermiro Sturm, *O Efeito de Isolamento na difusão das práticas agrícolas em Santa Cruz do Sul* (Porto Alegre, 1969), etc.

mudança é extraordinário, e poderia produzir um impacto realmente significativo no desenvolvimento econômico-social do campo.